15. AMG-Novelle: Definition der besonderen Stellung des Großhandels

Versorgungsauftrag wird festgeschrieben

Was hat der pharmazeutische Großhandel mit Versorgungsqualität zu tun? Oder mit Versorgungsforschung? Bis vor einigen Jahren Pharmahersteller auf die an sich recht naheliegende Idee kamen, ihre Produkte selbst an Apotheken auszuliefern, blieb diese Fragestellung sowohl ungestellt, als auch unbeantwortet. Erst mit der aktuellen, der 15. Novelle des seit 1976 gültigen und zuletzt 2007 geänderten Gesetzes über den Verkehr mit Arzneimitteln wird die pharmazeutische Logistik-Branche nicht nur als immanenter Bestandteil des Versorgungssystems anerkannt, sondern ihr gar eine „besondere Stellung und Funktion" eingeräumt, die der „vollversorgende Großhandel bei der Versorgung der Bevölkerung mit Arzneimitteln" einnimmt. Der hier deutlich werdende Versorgungsauftrag hat jedoch seine Feinheiten, die so leicht nicht zu durchschauen sind.

>> In der 15. Novelle des Arzneimittelgesetzes oder AMG sollte eigentlich nur die Umsetzung von Artikel 81 der Richtlinie 2001/83/EG des Europäischen Parlaments und Europäischen Rats vom 6. November 2001 geregelt werden, der auch einen öffentlichen Sicherstellungsauftrag an pharmazeutische Unternehmen wie Großhändler für die Versorgung mit Arzneimitteln beinhaltet. Eigentlich. Doch seitdem hat die Politik einige andere Gesetzesvorhaben auf den Weg gebracht, die dem politischen Willen dieser EG-Richtlinie nicht unbedingt zuträglich gewesen sind, weil jene eine Branche voraussetzt, die sich im Prinzip ganz gut quer- und mischfinanziert.

Doch nicht erst seit der 2006 eingeführten Zuzahlungsregelung, seit Zwangsrabatten für Generikahersteller, sondern auch durch Preisstopps sowie der Möglichkeit zum Abschluss von Rabattverträgen zwischen Kassen und Herstellern kam es in den letzten Jahren zu oft drastischen - natürlich auch von der Politik so gewollten und im Sinne der Finanzierbarkeit des Gesundheitssystems generell auch sinnvollen - Preissenkungen beziehungsweise eben zur Verschreibung billigerer Arzneimittel. Dass dies wiederum unmittelbaren Einfluss auf die Erträge der Unternehmen und natürlich auch des Großhandels hat, verwundert nicht. Der Grund für letzteren ist jedoch alleine in der Arzneimittelpreisverordnung zu verorten: Denn der Großhandelszuschlag richtet sich laut AMPV nun mal nach dem Abgabepreis der Pharmahersteller und wenn der sinkt, geht auch der Verdienst der Logistiker nach unten. „Wir sind heute schon soweit gekommen, dass es Arzneimittel auf dem Markt gibt, die so billig sind, dass der Großhandel überhaupt keine Vergütung seiner Leistung mehr in Rechnung stellen kann", erklärt hierzu Dr. Thomas Trümper, Vorstandsvorsitzender des Bundesverbandes des pharmazeutischen Großhandels (Phagro e.V.) und Vorstandsvorsitzender eines der größten vollversorgenden Pharmagroßhändler Deutschlands, der ANZAG.

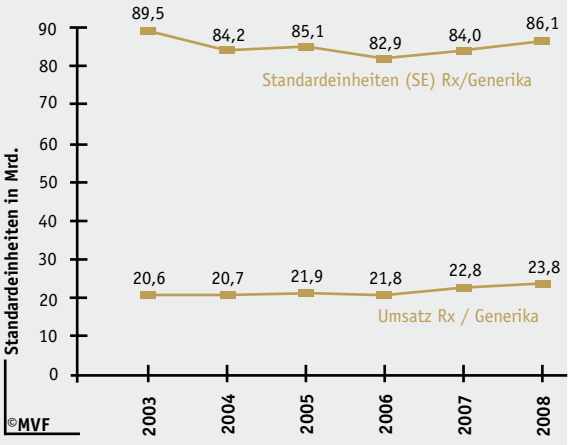
Zwei Drittel Ergebnisverlust

Was früher für eine durchaus gut situierte Branche undenkbar war, ist heute nun nahezu „daily business". Oder eigentlich keines mehr, wenn man Trümpers Worten folgt: „Mittlerweile müssen wir uns fragen, ob wir unser Leistungsspektrum noch länger im bisherigen Umfang aufrecht erhalten können." Nach Angaben der Phagro-Vorsitzenden hat sich in den vergangenen vier Jahren das operative Ergebnis des pharmazeutischen Großhandels auf ein Drittel reduziert. In Zahlen: Sein Unternehmen erzielt gerade noch 0,4 Prozentpunkte Umsatzrendite. Von einigen Mitbewerbern erfährt man dagegen, dass diese bereits Renditen einfahren, die nach dem Komma noch eine Null zwischen den Zähler schieben. Was indes jedem Banker nicht mal mehr ein leises Lächeln entlockt, sollte auf dieser doch recht mageren wirtschaftlichen Basis der im hohen Maße fremdfinanzierte Handel größere Kredite aufnehmen wollen.

Neue Lager oder Verteilzentren brauchen die vollversorgenden Großhändler, die deutsche Apotheken immerhin mit rund 4,2 Millionen Produkten von circa 1.500 Herstellern pro Tag versorgen, indes - trotz steigender Anforderungen (siehe Interview auf S. 22 ff.) - nicht. Mit ihren 109 regionalen Logistikzentren haben sie alle Hände voll zu tun, obgleich ihnen von anderer Seite Unbill droht: ausgerechnet von den pharmazeutischen Herstellern, die an sich die besten Beziehungen zu ihren Großhändlern pflegen sollten.

Allen voran plante Branchenriese Pfizer ursprünglich, seine 750 im Handel befindlichen Produkte direkt an die rund 21.500 deutschen Apotheken auszuliefern. Nach diversen Debatten und einem „Request for Proposal", in dem der Pharmakonzern einige Pharmahändler aufforderte, Angebote für entsprechende Logistikdienstleistungen zu unterbreiten, wurde die Zahl reduziert: auf 260, natürlich vornehmlich solche aus dem Hochpreissegment. Trümper weiß gut, dass jede große Unternehmensberatung recht gerne den lukrativen Auftrag annimmt, in einer Studie zu beweisen, dass ein neuer Vertriebsweg gegenüber einem etablierten für eine bestimmte Qualität von Produkten billiger

Entwicklung der Umsatz- und Absatzzahlen im Pharmagroßhandel für die Jahre 2003 bis 2008 (Absatz gemessen in Standardeinheiten)."



„Entwicklung der Umsatz- und Absatzzahlen im Pharmagroßhandel für die Jahre 2003 bis 2008 (Absatz gemessen in Standardeinheiten)." **Quelle:** INISTGHT Health